

MODUL č. 2 ZAHÁJENÍ PODNIKÁNÍ V MULTIFUNKČNÍM ZEMĚDĚLSTVÍ



1. Motivace pro podnikání
2. Podnikatelské příležitosti
3. Inovace a zahájení podnikání v multifunkčním zemědělství
4. Inovace a zahájení podnikání v oblasti venkovského kulturního dědictví

Závěry

Otázky pro sebereflexi

Zdroje/odkazy



Spolufinancováno
z programu Evropské unie
Erasmus+

Tento projekt byl realizován za finanční podpory Evropské unie. Za obsah publikací odpovídá výlučně autor. Publikace nereprezentují názory Evropské komise a Evropská komise neodpovídá za použití informací, jež jsou jejich obsahem.
Projekt č.: 2018-1-FR01-KA202-047809



ÚVOD

PŘEHLED

Tento modul Vám pomůže lépe porozumět tomu, co je to podnikání.

V modulu se také dozvíme, jaké otázky je potřeba si položit, než začneme podnikat nebo dále rozvíjet podnikání s inovativními prvky ve venkovských oblastech.

Rovněž v něm naleznete zkušenosti žen z případových studií, pomocí kterých je vysvětleno, jak přizpůsobit a realizovat inovativní nápady nebo začít podnikat

VZDĚLÁVACÍ CÍLE

Znalosti: Budete schopni identifikovat otázky, které si musíte zodpovědět, pokud chcete rozvíjet podnikání jako žena, a také rozpoznat stávající příležitosti, které můžete dále rozvíjet, pokud se zajímáte o aplikování inovativních či nových řešení.

Dovednosti: Rozvinete dovednosti jako je ohodnocení vaší skutečné motivace, budete schopni identifikovat potenciální příležitosti k rozvoji vašeho podnikání a diverzifikovat zemědělské činnosti ve smyslu většího využití potenciálu venkovského kulturního dědictví.

Kompetence: Zlepšíte své podnikatelské schopnosti a identifikujete potřebné strategie pro další rozvoj krátkodobých a dlouhodobých cílů se zvláštním zaměřením na inovativnost a nebo začátek podnikání.

1. MOTIVACE PRO PODNIKÁNÍ

Slovo „podnikatel“ pochází z francouzského slovesa „entreprendre“ - což znamená „podnikat/převzít/vzít to do rukou“.

Co?

Pojem „**podnikání**“ není snadné definovat. Pro jeho lepší pochopení můžeme zkombinovat některé definice, jako:

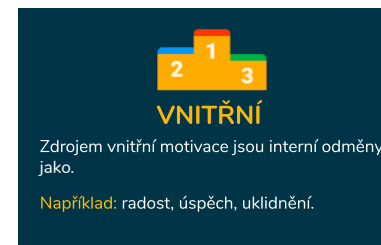
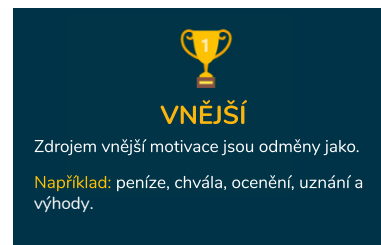
- „síla, která mobilizuje další zdroje k uspokojení neuspokojené poptávky na trhu“,
- “schopnost vytvářet a budovat prakticky z ničeho”,
- „proces vytváření hodnoty spojením jedinečného balíčku zdrojů k využití příležitosti“. (kombinované definice podnikání, Jones a Sakong, 1980; Timmons, 1989; Stevenson a kol., 1985).

Kdo?

Podnikatel je člověk, **který vytváří** nové kombinace výrobních faktorů, jako jsou nové výrobní metody, nové výrobky, nové trhy, nachází nové zdroje dodávek a nové organizační formy. Dále může jít o člověka, **který je ochoten riskovat**. Také se může jednat o osobu, která využitím tržních příležitostí **eliminuje nerovnováhu** mezi agregátní nabídkou a agregátní poptávkou, nebo je to osoba, **která vlastní a provozuje** podnik (Tyson, Petrin, Rogers, 1994, p. 2-3).

Proč?

Motivace jednat může být vnější nebo vnitřní.



Zdroj: <https://elearninginfographics.com/3-types-of-motivation-infographic/>

Co Vás pohání kupředu?

Dobře si to promyslete. Než začnete s podnikáním, pochopte svou vlastní motivaci, z dlouhodobého hlediska budete spokojenější.

Zde je několik důvodů, proč se stát podnikatelem/podnikatelkou:

- Flexibilita nebo možnost být svým vlastním šéfem,
- Kontrola nad vlastními rozhodnutími nebo vůle změnit se,
- Týmová práce,
- Pokračování v rodinné tradici,
- Spokojenost s tím, co děláte,
- Osobní růst a úspěch,
- Peníze nebo finanční nezávislost.

Kromě toho se také zamyslete nad osobní situací a podnikatelským prostředím. Zde jsou některé základní obavy:

- **Vzdělání:** potřebujete nějaké další nebo specifické vzdělání pro zahájení / další rozvoj vašeho podnikání?
- **Prostředí:** existuje nějaký systém podpory nebo poradenství od místních institucí, se kterými byste mohli spolupracovat?
- **Překážky rozvoje podnikání:** Jste společensky poznamenaní tím, že pocházíte z venkovského prostředí?

Nezapomeňte, že k velmi dobrým zdrojům ve formě literatury a motivačním rozhovorům máte přístup zdarma přes internet. Například:

- „Discover Your True North“, expert na oblasti vedení lidí z Harvardu a nejprodávavější autor Bill George.
- Můžete si vyhledat na internetu pod zkratkou TED-talks na www.ted.com

Nápad

Podnikatelský nápad je takový nápad, který lze proměnit v podnikání.

Otázky pro vás: **Jaké podnikání byste mohli rozjet? Jaké služby můžete nabídnout?**

Chcete-li proměnit nápad v podnikatelský plán, budete muset definovat:

- Vaše znalosti, dovednosti a kompetence jako podnikatele,
- Cíle vaší společnosti a podnikatelskou strategii,
- Váš postoj k společenskému uznání a odpovědnosti,
- Postoj k majetku atd.

Mezi nejdůležitější dovednosti podnikatele patří:

- Zvědavost
- Networking
- Time management
- Komunikace
- Strategické myšlení
- Prodej
- Efektivnost
- Finance
- Odolnost

Je stále potřeba mluvit konkrétně o podnikatelkách?

Pojem, charakteristiky, motivace k podnikání atd. jsou přímo aplikovatelné jak pro muže, tak pro ženy. Mezi podnikatelkami a podnikateli nejsou rozdíly v charakteristikách jako jsou úspěchy, samostatnost, aktivita, nezávislost a shovívavost, a nebyly zjištěny také žádné rozdíly ve sklonu k riskování. (Hisrich a Brush, 1984).

Výzkum ukazuje, že **podnikatelky** dělají věci trošku jinak. Například ve srovnání s mužskými podnikateli mají ženy tendenci více pracovat v týmech, jsou méně zaměřené na sebe, osobní ego je pro ně méně důležité než úspěch organizace nebo podnikatelského nápadu (FAO, oddíl I: Podnikání a podpůrné instituce: analytický přístup; <http://www.fao.org/3/W6882e/w6882e02.htm>).

ALE, **ženy podnikající na venkově** se mohou setkat s mnoha omezeními, protože venkovské oblasti mají tendenci být tradičnější, pokud jde o otázku pohlaví. Sebeúcta a manažerské dovednosti žen žijících na venkově mohou být nižší ve srovnání s ženami žijících ve městech a přístup k externím finančním zdrojům obtížnější než v městských oblastech.

K LEPŠÍMU POROZUMĚNÍ MOTIVACI si projděte případové studie projektu REWARD. Například:

- ▶ [Žena, která je farmářkou a chce se posunout dál – Hana Hruha, CZ.](#)
- ▶ [Dědictví – Charlotte Vassant, FR.](#)

2. PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI

SMART je způsob, jakým můžete ověřit svůj podnikatelský nápad před zahájením podnikání:

S- specifická: Mám jasný cíl? Je jasné, co máme přesně na mysli?

M- měřitelnost: Jak zjistíme, zda jsme dosáhli cíle? Jak budeme měřit náš úspěch?

A- dosažitelnost: Je možné dosáhnout cíle? Co potřebujeme, aby byl cíl dosažitelný?

R- relevantnost: Poskytuje dané podnikání širší priority? Stojí za to s ním začít?

T- časové určení (termín dosažení): Kdy našeho cíle dosáhneme?

www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/



Můžete si také projít doplňkový zdroj informací o podnikatelských příležitostech a podnikatelských ekosystémech: **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**, který začal v roce 1999 jako společný výzkumný projekt mezi Babson College (USA) a London Business School (UK). Konsorcium se stalo nejbohatším zdrojem spolehlivých informací o stavu podnikání a podnikatelských ekosystémech po celém světě a každoročně vydává nejen globální zprávu GEM, ale také řadu národních a zvláštních tematických zpráv. Více informací: www.gemconsortium.org

Otázky pro vás:

PROČ JEDNOTLIVCI USILUJÍ O PODNIKÁNÍ?	
<p>PŘÍLEŽITOST Aby zvýšili svůj příjem nebo se osamostatnili</p>	<p>VNÍMANÉ SCHOPNOSTI Víra, že mají vhodné dovednosti a nevnímají strach ze selhání</p>
<p>NUTNOST Aby si udrželi příjem nebo proto, že nemají jinou možnost pracovat</p>	<p>KULTURNÍ HODNOTY Jejich kultura uděluje vysoký status úspěšnému podnikání a je považována za dobrou volbu povolání</p>

www.gemconsortium.org/about/gem/5

Další kroky:

V koučinku (koučink je proces, podporující hledání individuálních řešení a rozvoj člověka v jím zvolené oblasti) existuje **model GROW**, který pomáhá rozvíjet se a dosáhnout osobních cílů. Prostřednictvím určitých otázek můžete prozkoumat různé fáze, abyste lépe identifikovali a dosáhli svých cílů.

GOAL	Stanovte si svůj SMART cíl	Jaký výsledek si přejete od tohoto procesu? Jak si myslíte, že Vám tento proces může pomoci? Bude to stačit na to, abyste dosáhli toho, čeho chcete dosáhnout? Co bude potřeba udělat, aby byl tento proces úspěšný?
REALITY	Ohodnoťte vaši současnou situaci	Jaká je současná situace? Můžete pořídit konkrétní příklady? Co se stane/stalo, když jste...? Jsou chvíle, kdy je to jiné? Co chcete změnit na způsobu, kterým...?
OPTIONS	Definujte možné postupy	Jak by se mohla situace změnit? Jak můžete zlepšit situaci? Co všechno jste již zkusili? Co se můžete naučit od ostatních? Můžete uvést některé konkrétní možnosti akce? Jste si vědomi možných nevýhod těchto možností? Které z navržených možností byste chtěli zkusit? Kdo Vám může pomoci? Kdo toho dosáhl dříve?
WILL	Zavažte se k cílům	Jak můžete možnosti uvést do reality? Jste si vědomi nějakých překážek? Co je první krok? Co konkrétně uděláte? Jakou další formu podpory potřebujete? Nabízí Vám vaše rodina pomoc, abyste dosáhli změny? Potřebujete se o tom s někým povídat, zeptat se někoho? Jak budete vědět, že jste dosáhli cíle?

Zdroj: stellarleadership.com

Další kroky:

Znalost motivace k zahájení nebo dalšímu rozvoji podnikání je nezbytná k **vyhodnocení**, jak toho dosáhnout, zvážení, co je k jeho dosažení **zapotřebí**, a definování **akčního plánu s úkoly**, které umožňují:

1. Identifikaci výhod a příjemců
2. Stanovení časových limitů
3. Identifikaci hlavních překážek
4. Identifikaci požadovaných dovedností a znalostí
5. Identifikaci jednotlivců, skupin, organizací a společností, s nimiž můžete

pracovat. Pokud budete spolupracovat se správnými lidmi, najdete správná řešení.

6. Vypracování akčního plánu

Zdroj: bestcadtips.com/transitioning-a-firm-fromautocad-to-revit/from-point-a-to-point-b/

PRO LEPŠÍ POROZUMĚNÍ VAŠICH PODNIKATELSKÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ si přečtěte případové studie projektu REWARD. Najděte inspiraci v příkladech:

- ▶ [Jak aplikovat to, co jste se naučili v jiných oblastech – Marie-Sophy Pujol, FR.](#)
- ▶ [Jak ovládnout stávající dovednosti - Andreja Bizjak, SI.](#)

V souladu se svými schopnostmi si můžete vybírat z velké rozmanitosti strategických možností:

- Vytvoření vlastní firmy,
- Rozšíření stávajícího podnikání,
- Rozšíření nabídky doplňkových služeb,
- Spolupráce s dalšími zemědělci: lepší spolupráce; kolektivní investice, fúze, partnerství,
- Zapojení se pomocí kontaktů a monitorování podobných firem.

Venkovské oblasti mohou při rozvoji podnikání čelit **určitým nevýhodám**. Těmito faktory jsou **geografická poloha, nízká hustota osídlení, špatná infrastruktura a omezenější zdroje**.

V některých zemích je možné využít potenciál inovačních hubů/center v zemědělství: to jsou prostory ve venkovských oblastech, které mohou být ústředním bodem pro poskytování životně důležité digitální infrastruktury a řady podpůrných služeb venkovským podnikům a komunitám. Například tematická skupina ENRD pro venkovská digitální centra:

- ▶ https://enrd.ec.europa.eu/publications/rural-businesses-rural-digital-hubs_en

Rozvoj kritického myšlení usnadňuje jakoukoli analýzu. Při zvažování podnikatelských příležitostí musíte také analyzovat jejich jeho **potenciální překážky** a způsoby, **jak je překonat**.

Obecné překážky	Osobní překážky
<ul style="list-style-type: none"> Legislativa Sociální a kulturní otázky Ekonomické podmínky a nejistota ohledně vhodných obchodních rámců Instituce podporující rozvoj aktivit související s podnikáním ve venkovských oblastech Technická infrastruktura 	<ul style="list-style-type: none"> Špatné manažerské dovednosti Nedostatek podnikatelských dovedností Omezený přístup k podpoře podnikání Nařízení; smlouvy o pronajímání farem

K překonání těchto překážek nezapomeňte :

- Zkontrolovat národní a regionální opatření zaměřené na malé a střední podniky (MSP) a také nástroje financování rozvoje venkova SZP
- Zkontrolovat dostupné formace; předávání znalostí a vzájemné učení
- Kontaktovat národní poradenské služby.
- Hledat možnosti spolupráce a vytvářet sítě kontaktů
- Analyzovat finance, včetně analýzy nových zdrojů financování (soukromé financování, rizikový kapitál, financování komunitou atd.), flexibilní a integrované formy podpory, které jsou v ideálním případě poskytovány prostřednictvím „jednotného kontaktního místa“;
- Zkontrolovat přístup k základním službám, zejména IT a širokopásmovému připojení k internetu pokud plánujete nějaké marketingové aktivity.

3. INOVACE A ZAHÁJENÍ MULTIFUNKČNÍHO ZEMĚDĚLSTVÍ

Existuje **mnoho různých způsobů**, jak lze **inovace v podnikání** uplatnit v multifunkčním zemědělství (MF).

Inovace v podnikání znamená realizaci **nových procesů, nápadů, služeb nebo produktů**. Může to znamenat uvedení nových a vylepšených produktů nebo služeb na trh (což může vést k vyšším výnosům), zefektivnění stávajícího procesu, nebo řešení aktuálního problému (obojí šetří náklady a čas).

Klíčovým prvkem inovace je to, že zvyšuje příjmy společnosti.

Farma je jedinečný subjekt. Multifunkčnost zahrnuje i díky dalším alternativním zdrojům příjmů jejich diverzifikaci což farmářům **umožňuje snížit podnikatelské riziko**. Může se jednat o aktivity v cestovním ruchu nebo další doplňkové aktivity na farmě, např. přímý prodej, otevření restaurace, nabídka sportovních aktivit, nabídka školení o místních tradicích. V posledních letech mnoho farmářů začalo nabízet služby s didaktickými a sociálními aktivitami určené pro studenty nebo znevýhodněné osoby. Multifunkčnost přímo souvisí jak s udržitelností farem, tak s nabídkou služeb pro společnost. Dává příležitost rozpoznat přírodní, kulturní a historické charakteristiky farmy.

Začínající podniky musí držet krok s novými trendy. Po určení inovace ji můžete začlenit do podnikání a začít s její realizací těmito způsoby:

- Inovace prostřednictvím koncentrace:** převzetí ověřeného podnikatelského modelu a jeho přizpůsobení novým podmínkám.
- Inovace opětovného využití:** převzetí stávajícího obchodního modelu a jeho aplikace při řešení nových problémů.
- Inkrementální inovace:** vytváření řešení prostřednictvím lepších prvků, uživatelských zkušeností a / nebo procesů. Vytvoření konkurenčního produktu s vyšší kvalitou, rychlostí a výkonem bez zvýšení ceny při zachování vysokých marží - to je inovace.

Začínající podniky mohou kombinovat různé formy inovací a postupně se rozvíjet tak, aby přinesly zásadní změnu ve způsobu řešení problému.

Pomocí pravidla **80/20** můžete připravit **plán**.

Pravidlo v tomto případě navrhuje zachovat základy řešení založené na konkurenčních produktech a chování uživatelů (80%) a zároveň odlišit váš nápad koncentrací, opětovným využitím nebo inkrementální inovací (20%). Těchto 20% představuje vaši inovaci a konkurenční výhodu.

(Zdroj: Forbes article).

Chcete-li lépe porozumět tomu, jak využít inovace a příležitosti, můžete využít různé podpory:

- **Podpora podnikání na venkově:** proces, který pomáhá podnikům se změnami a inovacemi, aby se mohly přizpůsobit vznikajícím výzvám a těžit z nových příležitostí. Tyto přístupy jsou obvykle založeny na „podpurném ekosystému“ zahrnujícím více prvků a postupů, jako je vzájemné učení, sdílené pracovní prostory, koučování, mentoring, školení, inkubátory, akcelerátory, investiční financování a sdílené technické vybavení.
- **Obchodní akcelerátory a podnikatelské inkubátory:** jsou dva typy modelů podpory podnikání, které se staly dobře známými v posledních dvaceti letech. Tyto nástroje se liší použitými metodami, cílovými skupinami a časovými osami (viz tabulka).

Zdroj: ENRD

Inkubátory vs akcelerátory

Typický inkubátor	Typický akcelerátor
Otevřené předplatné	Vybírání účastníku v počátku
Hlavně start-upy	Široké spektrum podnikání
Dlouhodobá účast (1 rok +)	Krátkodobý přístup
Poskytuje hlavně sdílený prostor, možnosti a konzultační služby	Často využívá různé metody pro počáteční financování

V současné složité situaci je ještě důležitější aplikovat jakoukoli inovaci v multifunkčním zemědělství, která bude udržitelným způsobem respektovat ekonomické, sociální a environmentální cíle. Evropská unie nabízí **mnoho nástrojů**, podpory; zde uvádíme ty nejdůležitější:

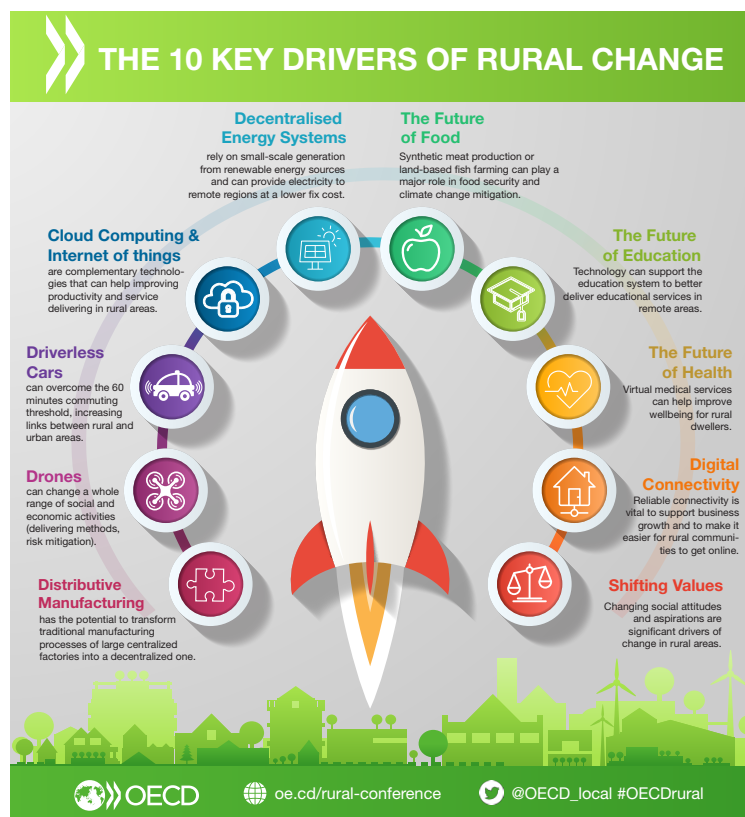
- Programy rozvoje venkova SZP mohou nabídnout konkrétní příležitosti prostřednictvím:
 - LEADER (Opatření 19)
 - Poradenských služeb (Opatření 2)
 - Spolupráce (Opatření 16) a technická pomoci (Opatření 20)).
- Zemědělská **Evropská inovační partnerství** (EIP-AGRI) mají napomoci podporovat konkurenceschopné a udržitelné zemědělství a lesnictví tak, abychom „s méně dosáhli více“. Přispívá k zajištění stálého přísunu potravin, krmiv a biomateriálů a rozvíjí spolupráci v souladu se základními přírodními zdroji, na nichž závisí zemědělství. Síť EIP-AGRI vytvořila podskupinu pro inovace.
- **Různé fondy EU** určené zejména na „výzkum a inovace“; např. projekt LIAISON k uvolnění potenciálu „práce v partnerství pro inovace“ v zemědělství, lesnictví a venkovském podnikání (<https://liaison2020.eu/>)
- **Sítě kontaktů** např.: <https://www.innovatorsinculturalheritage.eu/registeredarea/innovations>



LIAISON

V současné době jsou posledními identifikovatelnými trendy a hnacími mechanismy v zemědělství tyto činnosti:

- Doplnková výroba;
- Drony;
- Samořídící auta;
- Cloudové výpočty a internet věcí;
- Decentralizované energetické systémy;
- Budoucnost potravin;
- Budoucnost vzdělávání;
- Budoucnost zdraví;
- Digitální propojení;
- Posun v hodnotách a preferencích.



www.oecd.org/rural/rural-development-conference/10-Key-Drivers-Rural-Change.pdf

Podívejte se na problematiku jinými očima a přečtěte si případové studie projektu REWARD. Například:

- ▶ [Tatjana Stancar, SI.](#)
- ▶ [Olea Cosmetics, ES \(inovativní služby a produkty\)](#)

4. INOVACE A ZAHÁJENÍ PODNIKÁNÍ V OBLASTI VENKOVSKÉHO KULTURNÍHO DĚDICTVÍ

Existuje mnoho různých způsobů, jak lze **inovace v podnikání** promítnout i do podnikání v oblasti **venkovského kulturního dědictví**. Projděte si předchozí slajdy 13 a 14, ve kterých se dozvíte více o **inovacích a koncepcích v začátcích podnikání**.

Rozmanitost aktivit kulturního dědictví, ať už hmotných (muzea, budovy, archeologická naleziště, archivy) nebo nehmotných (jako jsou kulturní akce), je základním kamenem evropské identity a katalyzátorem sociálního začlenění.

Zdroj: <https://www.interregeurope.eu/share>.

„Nehmotné kulturní dědictví“	„Hmotné kulturní dědictví“
Např. tradice zděděné po našich předcích a předávané našim potomkům jako jsou tradice předávané ústně, divadelní umění, společenské aktivity, rituály, slavnostní události, znalosti a postupy týkající se přírody a vesmíru nebo znalosti a dovednosti pro výrobu tradičních řemesel atd.	Např. památky a sbírky předmětů, budovy, archivy, archeologická naleziště atd.

Venkovské dědictví nabízí různé příležitosti pro podnikání.



Rok 2018 vyhlásila EU rokem kulturního dědictví.

„Podporujeme Panevropskou chartu venkovského dědictví, která prosazuje **udržitelný rozvoj**. „**Správa půdy** má klíčovou roli v komunikaci mezi občany a životním prostředím. Politiky musí stimulovat poskytování veřejných statků, včetně ochrany **evropského přírodního a kulturního dědictví** (...) Venkovská krajina, mozaiky přírodních geologických struktur a lidská činnost v zemědělství, lesnictví a ve vybudovaných sídel poskytují možná největší kulturní dědictví, jaké existuje. (Zdroj: own initiative opinion, Tom Jones, EESC).

Nové aktivity, ve kterých lze uplatnit inovace, se mohou zaměřit na:

- Dny otevřených farem, návštěvy škol na venkově, řemeslné a jiné veletrhy a kulturní festivaly za účelem budování propojení mezi obyvateli venkova a měst prostřednictvím kulturních projektů,
- Udržitelný cestovní ruch, umožnění lidem z měst ocenit kulturní hodnoty venkovských oblastí, přičemž stále více lidí se rozhoduje pro život na venkově a práci v odlehlých osadách,
- Marketing venkovských kulturních produktů, včetně gastronomického dědictví, na podporu chráněného statusu zeměpisné značky, který poskytuje občanům záruku kvality.

Chcete-li ve svém podnikání začít používat inovace, musíte se na ně podívat jinýma očima

Zde několik příkladů, které vás mohou inspirovat.

- „**Nové partnerství - St. Francis Way je inovativní příklad z Itálie**”

V regionu Umbrie se zaměřují na kulturní dědictví (hmotné i nehmotné) a podporují udržitelný cestovní ruch. Rozvíjejí také inovativní řízení aktivit kulturního dědictví, kdy dochází k zapojení zúčastněných stran z veřejného a soukromého sektoru a také organizace občanské společnosti.

► **Zdroj: www.viadifrancesco.it/en**



- **Trasa návštěvy “Vinné stezky” a online ochutnávka vína**

Vznikly zde gastronomické trasy k objevování místních tradic; založené na venkovských tradicích, kulturních centrech a muzeích s využitím nových IT nástrojů, které umožňují „online“ setkání s producenty vína a prezentaci jejich produktů.

► **Zdroj: www.welcomingstateswebsite.com**



Existuje mnoho nástrojů, které můžete využít při rozvoji svých inovativních nápadů:

- SZP a Programy rozvoje venkova nabízí specifické příležitosti prostřednictvím:
 - LEADER (Opatření 19)
 - Poradenské služby (Opatření 2)
 - Spolupráce (Opatření 16) a Technická pomoc (Opatření 20).
- EU zakládající networkingové sítě & komunity:
 - „Inovátoři v oblasti kulturního dědictví”
www.innovatorsinculturalheritage.eu,
 - www.cultrural.eu, atd.
- Soukromé organizace nebo sítě:
 - Evropské historické domy: www.europeanhistorichouses.eu
 - Europa Nostra: www.europanostra.org, etc

Podívejte se na věc jinýma očima a přečtěte si případové studie projektu REWARD.

► **[Restart – Jacqueline Cottier, FR.](#)**

► **[Wiśniowy Gaj, PL.](#)**

a mnoho dalších příběhů, které Vás mohou inspirovat!

ZÁVĚRY

Dochází k proměně venkovských oblastí. Současná globalizace mění v Evropě také venkov, včetně demografických jevů, změn v ekonomické struktuře a institucionálních změn. Vzhledem k technologickému pokroku a zesílené konkurenci na zemědělských trzích je zásadní najít **nové způsoby podnikání**. Zdroj: OECD, 2019

Inovace jsou nezbytností pro všechny regiony, ať už venkovské či nikoli.

Jako podnikatel potřebujete identifikovat:

1. Osobní vlastnosti.
2. Charakteristiky farmy.
3. Aktivity a procesy, které se odehrávají na vaší farmě.
4. Specifické potřeby farmy **abyste to mohli vše plně využívat**.

Nezapomeňte se inspirovat v Případových studiích projektu REWARD!

OTÁZKY PRO SEBEREFLEXI

1. Farma je jedinečná entita. I když je proces inovování velmi individuální, pokuste se sepsat seznam potenciálních výchozích bodů, které vám umožní diverzifikovat zdroje zemědělského příjmu, abyste plně využili jeho možnou multifunkčnost. Přidejte na tento seznam 3 potenciální nástroje podpory a osvědčené postupy, které byste měli prozkoumat, abyste získali další inspiraci.

ZDROJE / ODKAZY

- Les nouveaux cerealiers ; <https://www.youtube.com/watch?v=BEvCU0wxJLo&feature=youtu.be>
- “If we combine definitions of entrepreneurship by Jones and Sakong, 1980; Timmons, 1989; Stevenson, et al., 1985”. Tyson, Petrin, Rogers, 1994, p. 2-3
- “Discover Your True North,” Bill George.
- FAO, Section I: Entrepreneurship and supporting institutions: an analytical approach; <http://www.fao.org/3/W6882e/w6882e02.htm>
- The 5 Motivations That Drive People to Choose Entrepreneurship; <https://www.entrepreneur.com/article/249417>
- Hisrich and Brush, 1984.
- GEM, Reynolds, Camp, Bygrave, Autio, & Hay, 2001.
- ENRD Thematic Group on rural digital hubs, 2020.
- DETERMINANTS OF RURAL ENTREPRENEURSHIP IN VIEW OF LITERATURE; KSOW; http://ksow.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/pliki/BalticSeaStrategy/publikacje/5_Determinants___Jeziorska-Biel_Sudra.pdf
- How Your Startup Idea Can Be Innovative; <https://www.forbes.com/sites/abdoriani/2019/10/23/how-your-startup-idea-can-be-innovative/#2c697d7f1dfb>
- The contribution of Europe’s rural areas to the 2018 Year of Cultural Heritage ensuring sustainability and urban/rural cohesion - own-initiative opinion - Rapporteur: Tom JONES, EESC
- Ref. 1: <https://ied.eu/project-updates/how-an-entrepreneurial-idea-can/>
- Ref. 2: www.fao.org/3/W6882e/w6882e02.htm
- Ref. 3: <https://elearninginfographics.com/3-types-of-motivation-infographic/>
- Ref. 4: www.forbes.com/sites/martinzwilling/2015/08/27/6-top-motivations-that-drive-the-best-entrepreneurs/#20a51f4e26ff
- Ref. 5: bestcadtips.com/transitioning-a-firm-fromautocad-to-revit/from-point-a-to-point-b/
- Ref. 6: www.forbes.com/sites/quora/2017/09/11/what-are-the-most-important-skills-entrepreneurs-need/#30e57aeb106c
- Ref. 7: www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/
- Ref. 8: www.gemconsortium.org/about/gem/5
- Ref. 9: <https://career.uconn.edu/blog/2016/10/20/developing-long-term-career-goals/>
- Ref. 10: <https://stellarleader.com/>
- Ref. 11: https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/s4_rural-businesses-factsheet_bus-accelerators.pdf
- Ref. 12: www.slideshare.net/OECD-regions/innovation-in-rural-areas
- Ref. 13: <https://liaison2020.eu/>
- Ref. 14: www.innovatorsinculturalheritage.eu/registeredarea/innovations
- Ref. 15: www.startus-insights.com/innovators-guide/agritech-innovation-map-reveals-rising-technologies-startups/
- Ref. 16: www.oecd.org/regional/ruraldevelopment.htm
- Ref. 17: www.interregeurope.eu/share/
- Ref. 18: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/european-innovation-partnership-agricultural>
- Ref. 19: www.innovatorsinculturalheritage.eu/registeredarea/innovations
- Ref. 20: www.welcomingestateswebsite.com
- Ref. 21: www.viadifrancesco.it/en/
- Ref. 22: www.cultrural.eu
- Ref. 23: www.ted.com

PARTNEŘI



Association Générale
des Producteurs de
Blé et autres céréales
(Francie)
www.agpb.com



Biotehniški center Naklo
(Slovinsko)
www.bc-naklo.si



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace soukromého
zemědělství ČR
(Česká republika)
www.asz.cz



Centrum Doradztwa
Rolniczego w Brwinowie
- Branch in Krakow
(Polsko)
www.cdr.gov.pl



Unión de Agricultores
y Ganaderos – Jóvenes
Agricultores de Jaén
(Španělsko)
www.coagjaen.es



European Landowners'
Organization
(Belgie)
www.europeanlandowners.org



On Projects Advising SL
(Španělsko)
www.onprojects.es

KONTAKTUJTE NÁS

Twitter: @REWARD_ERASMUS

Facebook: @REWARDERASMUS

Webová stránka: reward-erasmus.eu



Spolufinancováno
z programu Evropské unie
Erasmus+

Tento projekt byl realizován za finanční podpory Evropské unie. Za obsah publikací odpovídá výlučně autor. Publikace nereprezentují názory Evropské komise a Evropská komise neodpovídá za použití informací, jež jsou jejich obsahem.
Projekt č.: 2018-1-FR01-KA202-047809

PŘÍLOHY. PŘÍKLADY ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINOVÝCH AKCELERÁTORŮ V EVROPE

Jméno	Webová stránka	Lokalita	Přidružení
33 Entrepreneurs	www.33entrepreneurs.fr	Bordeaux, but global reach	Independent, Metro, Accor, Elior
Agri Nest	www.agri-nest.com	San Francisco	French gov + Credit Agricole
Agro Innovation Lab	www.agroinnovationlab.com	Vienna	RWA Group + Raiffeisen Lagerhaus Cooperatives
Amius Startup Program	www.amius.com/start-up/	London	Amlus commodity broker
DigEatAll	https://angel.co/company/dig-eat-all	San Sebastian	Independent, wide partnerships
H-FARM Food Accelerator	www.h-farm.com/en/about	Treviso	Cisco
Just Eat Accelerator	www.f6s.com/justeatfoodtechaccelerator	London	Independent
Pearse Lyons Accelerator	https://pearselyonsaccelerator.com/	Dublin	Allitech
Prometheus	www.reimagine-food.com	Barcelona	Independent, Singularity University
Start-up bootcamp accelerator	www.startupbootcamp.org/accelerator/	Originally Copenhagen, now also Rome and Eindhoven	Independent
Terra Accelerator	www.terraaccelerator.com	San Francisco, but moving to Europe	Rabobank and RocketSpace
Vitagora's Accelerise	www.vitagora.com/en	Dijon	French gov competitiveness cluster